

Gil, J. M<sup>a</sup>. - *Amenaza e invasión de la imagen. Un estudio sobre la naturaleza de la cortesía verbal*

---

# AMENAZA E INVASIÓN DE LA IMAGEN. UN ESTUDIO SOBRE LA NATURALEZA DE LA CORTESÍA VERBAL

**José María Gil**

*Departamento de Filosofía de la Facultad de Humanidades  
Universidad Nacional de Mar del Plata y CONICET  
Funes 3350  
Mar del Plata (7600)  
Argentina*

*TE: + 54 223 4515385*

*Fax: + 54 223 4752277*

*Correo electrónico: jmgil@mdp.edu.ar*

## Resumen

De acuerdo con el trabajo fundacional de P. Brown y S. Levinson (1978, 1987), *algunos* actos verbales (y no verbales) son intrínsecamente amenazadores de la imagen del hablante (H) o del oyente (O). En este trabajo voy a sostener que en realidad *todos* los actos de habla, i.e., todos los enunciados, afectan inevitablemente la imagen de H y de O. Esta postura nos lleva a distinguir entre actos de habla no-descortesés y actos de habla descortesés. Los actos de habla no-descortesés, que pueden involucrar estrategias de cortesía, amenazan la imagen de H y de O. Los actos descortesés directamente invaden la imagen de O y, por ello, la de H.

**Palabras clave:** Cortesía – imagen – acto de habla – amenaza – invasión

## Abstract

According to the foundational work belonging to P. Brown and S. Levinson (1978, 1987), some speech acts (and some non-verbal acts) intrinsically threaten both speaker's (S) and hearer's (H) face. In this paper, I shall argue that actually all speech acts, i.e., all utterances, affect both S's and H's face. Due to that, we arrive to the following distinction: non-impolite speech acts and impolite speech acts. Non-impolite speech acts, which may involve politeness strategies, threaten both S' and H's face. Impolite speech acts directly invade H's face and, consequently, S's face too.

**Key words:** Politeness – face – speech act – threat – invasion

## Résumé

Pour le travail classique de P. Brown et S. Levinson (1978, 1987), *quelques* actes de parole menacent l'image de la personne qui parle (P) et de la personne qui écoute (E). Dans cet article, je propose que tous les actes de parole, i.e., tous les énoncés, affectent l'image du locuteur et du destinataire. Cette posture est la raison pour distinguer actes de parole qui sont non-impolis et actes de parole qui sont impolis. Les actes de parole qui sont non-impolis (avec le possible usage de stratégies de politesse) menacent les images du P et E. Les actes de parole qui sont impolis envahiront l'image du L et, en conséquence, l'image du D.

**Mots clés:** Politesse – image – acte de parole – menace – invasion

## Sumario

1. Actos de habla amenazadores y actos de habla invasivos. 2. Actos de habla amenazadores de imagen. Figura 1. Clases de actos de habla (emisiones) en términos de la cortesía verbal. 2.1. Actos de habla asertivos. 2.2. Actos de habla directivos. 2.3. Actos de habla comisivos. 2.4. Actos de habla expresivos. 2.5. Declaraciones. 2.6. Resumen. Tabla 1: Amenaza de la imagen según las clases de actos de habla. 3. Invasión de la imagen. Tabla 2: Invasión de la imagen según dos tipos de actos de habla [página 12]. 4. Conclusión. Referencias bibliográficas.

## 1. Actos de habla amenazadores y actos de habla invasivos

En su trabajo fundacional, P. Brown y S. Levinson (1978, 1987) asumen que todos los adultos de una sociedad son agentes racionales que tienen una imagen positiva y una imagen negativa. Metafóricamente, la imagen es nuestra cara social. “Perder imagen” es una expresión muy común que tal vez sirve para entender qué significa el concepto: la “imagen” se refiere, informalmente, a nuestra autoestima y al respeto social que reclamamos para nosotros (Gil (2001: 223)).

De manera un poco más técnica puede decirse que la imagen presenta dos facetas estrechamente relacionadas. Por un lado, la imagen *negativa* es el deseo elemental de que *no* se nos imponga lo que debemos hacer. Por el otro, la imagen *positiva* es el deseo también elemental de que los demás aprecien y valoren lo que nosotros valoramos. El término *imagen* proviene de Goffman (1967) y efectivamente se relaciona con expresiones habituales como “perder imagen”, que tiene un equivalente inglés exacto en “losing face”.

Así, cuando el hablante (H) le hace al oyente (O) una sencilla pregunta como (1), H amenaza la imagen negativa de O.

(1) ¿Podrías prestarme una hojita de las que tienes aquí?

Al enunciar (1), H amenaza la imagen negativa de O porque le impone a O una acción futura: darle una hoja a H.

Pueden considerarse muchos otros tipos de actos de habla amenazadores de imagen. Sea, por ejemplo, (2).

(2) Llegué un poco tarde porque tuve una entrevista con el director.

En el enunciado (2), H admite su responsabilidad por haber llegado tarde: reconoce una falta. En consecuencia, (2) amenaza intrínsecamente la imagen positiva de H.

La tesis de este trabajo es que, en mayor o menor medida, todo enunciado, tiene un sesgo amenazador. En realidad, el solo hecho de hablar ya amenaza la imagen de O, porque cuando H habla O debe escuchar.

Resulta crucial aquí la idea de que todo enunciado es co-extensivo con un acto de habla. De hecho, todas las realizaciones lingüísticas son casos de enunciados que, entre otras cosas, poseen una determinada fuerza ilocutiva. Es claro que el enunciado tiene tanto una amplia variedad propiedades no-gramaticales (como la fuerza ilocutiva) y una estructura

lingüística (la oración). Para describir una oración deben considerarse nada más que las propiedades puramente gramaticales de los enunciados (Sperber y Wilson (1995: 9)). De todas maneras, cabe reconocer que la correspondencia extensiva entre un acto de habla y un enunciado no involucra que la identificación de la fuerza ilocutiva sea esencial en el proceso de comprensión de enunciados (Sperber y Wilson (1995: 245)).

Aunque todos los enunciados *afectan* tanto la imagen de H como la de O, hay un problema de grado que tiene una notable importancia. Una crítica despiadada es muy diferente de una corrección amable. Consideremos (3):

(3) Leer su artículo fue una pérdida de tiempo.

El enunciado (3) invade la imagen positiva de O, porque desprecia manifiesta y descortésmente lo que es valioso para O (el artículo de O).

Por el contrario, el enunciado (4) amenaza, pero no invade, la imagen positiva de O:

(4) Su artículo necesita correcciones.

A través de (4), H realiza un “acto amenazador de imagen” (AAI) y, por ello, H afecta seriamente la imagen positiva de O. Pero H no ha sido descortés, porque, aunque H critique el ensayo de O, no llega a dañar la inteligencia o la capacidad de O. Digamos que H ha hecho el AAI sin atenuación, abiertamente.

Comparemos los ejemplos anteriores con el que sigue:

(5) Su artículo es interesante, pero habría que corregir algunas cositas.

En (5), H amenaza la imagen positiva de O, pero el AAI se ha efectuado con alguna atenuación. Se reduce la amenaza por medio de la apelación a un entorno común: H manifiesta que las ideas de O son interesantes, i.e., manifiesta aprobación o simpatía por O. En este caso, H dice que algo que es valioso para O debe modificarse, lo cual significa que H amenaza la imagen positiva de O. En el ejemplo (5), H también usa una típica estrategia de cortesía positiva: el diminutivo, que implica convencionalmente un aprecio por el tema de referencia. H ha usado estrategias de cortesía positiva y por ello no ha llevado a cabo el AAI de manera abierta, ni mucho menos ha sido descortés e invasivo. En conclusión, al emitir el enunciado (5), H se ha comportado de manera cortés.

Los ejemplos (1)-(5) ponen de manifiesto, en primer término, que la amenaza y la invasión de la imagen son hechos sociales con realizaciones lingüísticas y, en segundo lugar, que la amenaza y la invasión de la imagen son parte de un mismo continuo.

Parece inevitable que un enunciado no afecte las imágenes de H o de O. Por ejemplo, una simple invitación como (6) amenaza claramente la imagen positiva de H y de O.

(6) ¿Te gustaría tomar una cerveza?

Al emitir (6), H amenaza su propia imagen positiva, puesto que la persona que hace el ofrecimiento expresa que valora a O y que, en parte por esto, corre el riesgo del rechazo, lo que podría significar que O no aprecia la compañía de H tanto como H aprecia la de O. Esto naturalmente ocurre cuando el ofrecimiento es sincero, i.e., cuando H prefiere que O acepte la invitación de ir a tomar una cerveza. Pero una invitación sincera también amenaza claramente la imagen negativa de O, puesto que H le está sugiriendo a O que haga lo que propone H.

Parece, entonces, que todo acto verbal afecta tanto la imagen de H como la de O. Y si es verdad que todos los enunciados inevitablemente afectan la imagen de H y de O, todas las cosas que decimos son, por lo menos, amenazantes, y a veces invasoras. De eso se tratan los apartados que siguen.

## 2. Actos de habla amenazadores de imagen

Se ha sugerido la hipótesis de que *todos* los actos de habla afectan, *al mismo tiempo*, la imagen de H y de O. En esta línea de análisis, y en relación con los fenómenos de cortesía, hay solamente dos grandes clases de actos de habla:

(a) actos de habla no-descortesés;

(b) actos de habla descortesés.

Los actos de habla no-descortesés son los actos de habla *amenazadores* de imagen (AAI), mientras que los actos de habla descortesés son los *invasores* de imagen (AII).

Si un acto de habla no-descortés incluye al menos una estrategia de cortesía, se trata de un acto de habla cortés. De lo contrario, se está ante un acto de habla no-descortés propiamente dicho. Mediante la *Figura 1* se intenta resumir la taxonomía.

En primer lugar debería analizarse *cómo* cada tipo de acto de habla no-descortés, i.e., todo enunciado no-descortés, amenaza tanto la imagen de H como la de O. Así podría sustentarse la idea de que cada cosa que nos atrevemos a decir compromete nuestra imagen y la del otro.

Para caracterizar las diversas clases de actos verbales puede tomarse la conocida tipología elaborada por Searle (1975). También puede interpretarse que esa clasificación se basa en la no menos conocida regla esencial (Searle 1969), según la cual un determinado enunciado *x* cuenta como *y* en el contexto *c*. Por ejemplo, el enunciado ‘Prometo que voy a venir el año que viene a la misma hora’ cuenta como la asunción del compromiso de un acto futuro por parte de H, en este caso, ir al lugar en cuestión, el año siguiente, a la misma hora de referencia.

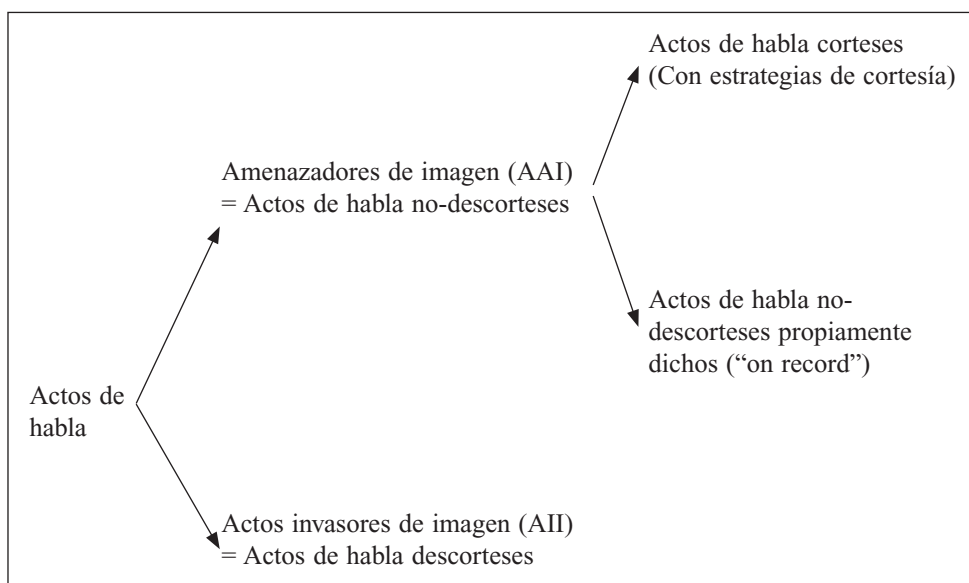
Las diversas categorías de actos de habla pueden definirse entonces del siguiente modo.

1. Los actos de habla *asertivos* comprometen a H con la verdad de la proposición expresada. Tradicionalmente se ha creído que “esas ilocuciones tienden a ser neutrales en lo relativo a la cortesía” (Leech (1983: 105)).

2. Los *directivos* expresan que H espera que O lleve a cabo una acción futura.
3. Los *comisivos* comprometen a H para hacer algo en el futuro.
4. Los *expresivos* cuentan como la manifestación de la actitud psicológica de H hacia un determinado estado de cosas.
5. Las *declaraciones* cuentan como el establecimiento de una correspondencia entre el contenido proposicional y la realidad.

En los próximos ítems se intentará demostrar cómo es que todos los actos de habla pertenecientes a estas cinco categorías afectan al mismo tiempo, aunque con diferencias de énfasis, las imágenes positiva y negativa de H y de O.

Figura 1. Clases de actos de habla (emisiones) en términos de la cortesía verbal



## 2.1. Actos de habla asertivos

Consideremos, por ejemplo, una afirmación simple como (7).

(7) Está lloviendo.

H se compromete con el valor de verdad de la proposición que expresa. Puede esperarse, por lo tanto, esta serie de consecuencias:

- i) La aserción amenaza la imagen positiva de H porque se expone a la consideración o a la valoración de O el compromiso que H tiene con respecto a la verdad de la proposición expresada.
- ii) La aserción amenaza la imagen negativa de H. Cuando se compromete con la verdad de una proposición, H se impone una obligación: tiene que ser consecuente con sus propias palabras.
- iii) La aserción amenaza la imagen positiva de O. H ha elegido un tema determinado y lo ha presentado de una cierta forma. Ese tema y ese modo pueden no ser valiosos o considerables para O.
- iv) La aserción amenaza la imagen positiva de O porque H impone un tema a O.

## 2.2. Actos de habla directivos

Estamos aquí ante una complejísima categoría que abarca órdenes, preguntas, ruegos, consejos. En términos de la cortesía verbal y de la amenaza de la imagen, puede adoptarse el mismo enfoque que para el análisis de los actos de habla asertivos. Imaginemos que alguien dice, cortésmente, algo como (8).

(8) Cierre la puerta, por favor.

H hace manifiesto que quiere que O haga algo en el futuro inmediato: cerrar la puerta. Pueden mencionarse, por ello, las siguientes consecuencias:

- i) El acto directivo amenaza la imagen positiva de H, porque se expone que H quiere, prefiere o aun necesita que O haga algo.
- ii) El acto directivo amenaza la imagen negativa de H porque H se impone una obligación: tiene que ser consecuente con sus propias palabras, i.e., con su deseo, su preferencia o su necesidad.
- iii) El acto directivo amenaza la imagen positiva de O. Cuando H hace manifiesto que espera que O haga algo, H expresa un supuesto sobre la capacidad de O, y aun sobre la posición social de O.
- iv) El acto directivo amenaza *intrínsecamente* la imagen negativa de O, puesto que H le impone a O que haga algo.

### 2.3. Actos de habla comisivos

Un ejemplo típico de comisivo puede ser una promesa como (9).

(9) Mañana te voy a traer un chocolate.

A partir del ejemplo (9), pueden identificarse condiciones análogas a las de los ítems (2.1.) y (2.2.).

- i) El acto comisivo amenaza la imagen positiva de H porque H admite que desea hacer algo que va a beneficiar a O. Así, H manifiesta un supuesto sobre su capacidad y aun sobre su condición social.
- ii) El acto comisivo amenaza *intrínsecamente* la imagen negativa de H porque H se impone hacer algo en beneficio de O.
- iii) El acto comisivo amenaza la imagen positiva de O. H hace manifiesto un supuesto sobre los deseos o preferencias de O. Por ejemplo, H cree que O quiere o prefiere que H haga lo que H dice que va a hacer.
- iv) El acto comisivo amenaza *intrínsecamente* la imagen negativa de O porque H se impone una acción futura que afectará a O de manera directa.

### 2.4. Actos de habla expresivos

Los actos de habla expresivos cuentan como la manifestación de una determinada actitud psicológica hacia un estado de cosas. Supongamos que un amigo le desea suerte a otro, como en el ejemplo (10).

(10) ¡Suerte para el examen!

El enunciado (10) es cortés porque H hace manifiesta su simpatía por o su afinidad con O. Sin embargo, H no puede evitar la amenaza de su propia imagen y de la de O.

- i) El acto expresivo amenaza *intrínsecamente* la imagen positiva de H porque sus sentimientos o emociones quedan manifiestamente expuestos a la consideración o a la valoración de O.
- ii) El acto expresivo amenaza la imagen negativa de H, porque H se impone una obligación, la de ser consecuente con los sentimientos o emociones que ha expresado.

- iii) El acto expresivo amenaza la imagen positiva de O porque H hace manifiesto un supuesto sobre los deseos, las preferencias y aun las necesidades de O.
- iv) El acto expresivo amenaza *intrínsecamente* la imagen negativa de O. H le impone su propia valoración a O y esto tiene consecuencias concretas, tales como que se espere que O se muestre agradecido o solidario con H, por ejemplo.

## 2.5. Declaraciones

Las declaraciones cuentan como el establecimiento de una correspondencia entre el contenido proposicional y la realidad. Constituyen en efecto “una categoría muy especial de actos de habla” (Searle (1975: 18)), porque en general los ejecuta una persona especialmente autorizada en un determinado marco institucional. Por ejemplo, un juez es el que puede decir adecuadamente algo como (11).

(11) Lo declaro inocente.

Aunque un enunciado de este tipo se incluye en un marco institucional muy específico como una corte, involucra la acción humana y se relaciona inevitablemente con la amenaza de la imagen.

- i) La declaración amenaza la imagen positiva de H. H, una persona autorizada, expone algo que debe considerarse institucionalmente legítimo.
- ii) La declaración amenaza *intrínsecamente* la imagen negativa de H, puesto que H se impone la obligación formal de respaldar el nuevo estado de cosas que, al menos en parte, sus palabras generaron.
- iii) La declaración amenaza la imagen positiva de O. Como la declaración involucra condiciones o reglas, involucra un supuesto fuerte sobre la posición social de O.
- iv) La declaración amenaza *intrínsecamente* la imagen negativa de O. Dado que O es miembro del marco institucional donde se efectúa la declaración, O debe aceptar y aun garantizar lo que la declaración expresa.

## 2.6. Resumen

Por medio de la Tabla 1 se intenta resumir el conjunto de nociones desarrolladas en el inciso 2.

Todo acto de habla amenaza al mismo tiempo la imagen positiva y la imagen negativa de H y de O. Dado que las amenazas a H y a O registran cuatro modalidades distintas, las consideraciones que se han hecho pueden reformularse así:



Tabla 1: Amenaza de la imagen según las clases de actos de habla

Tipo de acto de habla o enunciado	Tipo de amenaza			
	De la imagen del hablante		De la imagen del oyente	
	Positiva	Negativa	Positiva	Negativa
Asertivo	Se expone a la consideración de O el compromiso de H con la verdad de la proposición expresada.	H se impone la obligación de ser consecuente con la verdad de la proposición expresada.	H elige un tema y lo presenta de un modo particular. La opción y tal vez la valoración no son los de O.	H le impone un tema a O.
Directivo	H admite que prefiere o aun necesita que O haga algo.	H se impone la obligación de ser consecuente con el deseo o la necesidad que expresa.	H hace manifiesto un supuesto sobre la capacidad y aun la condición social de O.	<i>H le impone a O que haga algo.</i>
Comisivo	H admite que desea hacer algo en beneficio de O. Hace manifiesto un supuesto sobre su capacidad y aun sobre su posición social.	<i>H se impone hacer algo en beneficio de O.</i>	H hace manifiesto un supuesto sobre los deseos o preferencias de O. E.g., H cree que O prefiere que cumpla lo que promete.	<i>H se impone un acto futuro que va a afectar a O.</i>
Expresivo	<i>Se exponen los sentimientos o emociones de H a la valoración de O.</i>	H se impone la obligación de ser consecuente con los sentimientos o las emociones que expresa.	H hace manifiesto un supuesto sobre la tolerancia, las expectativas y aun los deseos y necesidades de O.	<i>H le impone su valoración a O, así como también la expectativa de que O sea "solidario" con lo que H expresa.</i>
Declaraciones	H, un individuo autorizado, expone algo que debe ser institucionalmente legítimo.	<i>H se impone dar respaldo al nuevo estado de cosas que, al menos en parte, las palabras generan.</i>	H manifiesta un supuesto fuerte sobre las posibilidades y aun sobre la condición social de O.	<i>O es parte del marco institucional donde se realiza la declaración y por ello debe aceptarla.</i>
Resumen	Cuando hablo, me expongo.	La palabra empeñada me obliga	Cuando hablo, hago una opción que, obviamente, no es la de O.	Cuando hablo, inevitablemente pretendo que el otro haga algo.

1. Amenaza de la imagen positiva de H. Cuando alguien dice algo no-descortés, inevitablemente elige un tema y por ello mismo ya hace una valoración. De este modo, H se expone a sí mismo y expone sus valoraciones. Cuando hablo, me expongo.
2. Amenaza de la imagen negativa de H. Cuando alguien dice algo no-descortés, se impone a sí mismo la obligación de ser consecuente con sus propias palabras. Como sugiere Austin (1962): la palabra empeñada me obliga.
3. Amenaza de la imagen positiva de O. Cuando alguien dice algo no-descortés, efectúa una elección y tal vez una valoración que no son las de O. Cuando hablo, hago una opción que, obviamente, no es la de O.
4. Amenaza de la imagen negativa de O. Cuando alguien dice algo no-descortés, le impone a su oyente que haga algo, por lo menos que crea en el contenido proposicional expresado. Cuando hablo, inevitablemente pretendo que el otro haga algo.

### 3. Invasión de la imagen

En el inciso 2 se han analizado los actos de habla no-descorteses. Sin embargo, suele ocurrir que un acto de habla o enunciado sea directamente descortés (cfr. Figura 1). En este caso, H tiene la intención de ofender, dañar, invadir la imagen de O. Esta invasión puede darse, por ejemplo, a través de un insulto como el del caso (12) o de una amenaza kafkiana como la de (13).

(12) Usted es un imbécil.

(13) Mañana a las 5 voy a golpearte por lo que hiciste, hijo.

Los actos de habla descorteses dañan al mismo tiempo la imagen de H y de O. Efectivamente, todo acto invasor de imagen (AII) perjudica muy seriamente la imagen de O y, tal vez de forma inevitable o paradójica, al estilo de la ley de acción y reacción, ataca la imagen de H.

En pocas palabras: cuando alguien efectúa un AII, emite un enunciado que daña, en primer lugar, la imagen de O y, en segundo término, la suya propia.

La invasión de la imagen también adopta cuatro modalidades distintas:

1. Invasión de la imagen positiva de H. Al decir algo descortés, H se expone, i.e., expone sus valoraciones, expresa una consideración fuertemente negativa de O. Si te insulto, no seré considerado positivamente por la mayoría.
2. Invasión de la imagen negativa de H. Al decir algo descortés, H se impone ser consecuente con sus palabras altamente controversiales y con su desaprobación

de O. Como el contenido proposicional ataca a O, la imposición que se hace H a sí mismo es muy fuerte.

3. Invasión de la imagen positiva de O. Al decir algo descortés, H hace manifiesto que desvaloriza a O.
4. Invasión de la imagen negativa de O. Al decir algo descortés, H le impone un tema o incluso una acción que desvaloriza (ejemplo (12)) o perjudica (ejemplo (13)) a O.

En la Tabla 2 se intenta resumir el análisis del inciso 3.

Tabla 2: Invasión de la imagen según dos tipos de actos de habla

Ejemplo del tipo de acto de habla o enunciado	Tipo de amenaza			
	Imagen del hablante		Imagen del oyente	
	Positiva	Negativa	Positiva	Negativa
Insulto	H expone su valoración altamente controversial sobre O.	H se impone ser consecuente con la valoración negativa que hace de O.	<i>H desprecia a O.</i>	H le impone a O un tema que, previsiblemente, no le gustará.
Amenaza propiamente dicha	H admite que desea hacer algo que va a perjudicar a O. Hace manifiesto un supuesto sobre su capacidad e intereses en función de O.	<i>H se impone una acción futura que va a perjudicar a O.</i>	<i>H hace manifiesto que es más poderoso que O.</i>	<i>H le impone a O una acción que supuestamente lo va a perjudicar.</i>

#### 4. Conclusión

Las consecuencias de la inevitable afección de la imagen (por amenaza o invasión directa) son dos principios que tal vez rigen la comunicación humana:

1. Principio pragmático de amenaza de la imagen. Todos los actos de habla no-descorteses (incluyendo los corteses) amenazan simultáneamente la imagen positiva y la imagen negativa de H y de O.

2. Principio pragmático de invasión de la imagen. Todos los actos de habla descortesados invaden simultáneamente la imagen positiva y la imagen negativa de H y de O.

Es por cuestiones como éstas que el amplio abanico de recursos de la cortesía verbal positiva y negativa se ha interpretado canónicamente como un medio fundamental para garantizar la conservación de la imagen propia y la de los demás.

Callar podría ser aún más amenazante que decir algo. El único modo posible de no afectar al otro sería la inexistencia o el aislamiento. La cortesía nos salva de esas extremas e indeseables opciones y contribuye significativamente a la vida en sociedad, donde por los simples hechos de estar, hablar u oír, nuestra imagen se ve inevitable y permanentemente amenazada.

## Referencias

- AUSTIN, J. L. (1962), *Cómo hacer cosas con palabras*, Barcelona, Paidós, 1988.
- BROWN, P. y S. LEVINSON (1978), "Universals in language usage: Politeness phenomena", en Goody, E. N. (ed.) *Questions and Politeness*, Cambridge, Cambridge University Press, 56-311.
- BROWN, P. y LEVINSON, S. (1987), *Some universals in language usage*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GOFFMANN, E. (1967), *Interactional ritual: essays on face to face behavior*, Nueva York, Garden City.
- LEECH, G. (1983), *Principles of Pragmatics*, Londres, Longman.
- SEARLE, J. (1975), "A classification of illocutionary acts", *Language in Society* 5, 1-23.
- GIL, J. M. (2001), *Introducción a las teorías lingüísticas del siglo XX*, segunda edición, Santiago de Chile, RIL Editores.
- SPERBER, D. y D. WILSON (1995), *Relevance. Communication and Cognition*, segunda edición, Malden, Blackwell.